

## DESCRIPCIÓN

Los objetivos del curso son:

Dotar a los trabajadores de la formación necesaria que les capacite y prepare para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades, por un lado de programación con el fin de que los trabajadores adquieran los conocimientos necesarios para realizar una correcta y adecuada organización del trabajo y por otro lado, de dirección, ya que los encargados de organizar el trabajo deben tener una correcta formación en la materia con el fin de maximizar los recursos, tanto materiales como humanos, de que dispone la empresa. Formar a los trabajadores en diversos aspectos que le habiliten para el desarrollo de funciones relacionadas con las ventas y la comunicación empresarial.

## DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

## REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

### Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

### Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

### FICHA DEL CURSO



#### Modalidad Elearning

Duración: 25 h  
Plazo máximo de realización: 21 días



#### Titulación Otorgada

La Comunicación Comercial



#### Título emitido por

  
International Dynamic Advisors



#### Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Contenido interactivo
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

## FICHA DEL CURSO



### Modalidad Elearning

Duración: 25 h

Plazo máximo de realización: 21 días



### Titulación Otorgada

La Comunicación Comercial



### Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Contenido interactivo
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



### Título emitido por

 **Intedya**  
International Dynamic Advisors

## TEMARIO

Tema 1. El concepto de venta y la comunicación empresarial.

1.1. La venta empresarial como actividad de Marketing

1.2. La venta como proceso

1.3. El equipo y el director de ventas

1.4. La comunicación interpersonal

1.5. La comunicación externa empresarial

Tema 2. Identificar las necesidades del cliente (I).

2.1. Influencias en el comportamiento del consumidor

2.2. Las necesidades de los clientes

2.3. Tipos de clientes

2.4. Influencias sociales en el comportamiento del cliente

2.5. Las percepciones en el consumidor

2.6. Los motivos de compra

Tema 3. Identificar las necesidades del cliente (II).

3.1. El cliente ante los mercados masivos

3.2. Motivaciones en las compras entre empresas

3.3. La identificación de las necesidades en los productos

3.4. La oferta del producto por el vendedor

Tema 4. Las cualidades del vendedor.

4.1. El Vendedor como Comunicador

4.2. Estrategias para crear al Vendedor

4.3. La escucha activa en el Vendedor

4.4. El perfil del Vendedor

4.5. Capacidades ante la venta